

Heterogeneidad en el circuito superior de alimentos: empresas globales y empresas con anclaje en la formación socio-espacial

Heterogeneity in the food upper circuit: global enterprises and enterprises with anchor in the socio-spatial formation

Silvia Inés Busch^(a)

Recibido: 23 de noviembre 2018 || Aprobado: 24 de mayo 2019

Resumen

En la Argentina y en las últimas décadas, los circuitos productivos de alimentos de rápida preparación han atravesado sucesivas modernizaciones que profundizaron la difusión del medio técnico-científico informacional en la formación socio-espacial argentina en general y en su área concentrada en particular. En esos procesos, distinguimos dos grupos de actores que conforman el circuito superior puro de la economía urbana: las empresas globales y las empresas con anclaje en la formación socio-espacial. En este artículo, daremos cuenta de su diferenciación a través del análisis de dos variables: el medio construido y las finanzas. Más específicamente, estudiaremos las formas en las que las divisiones territoriales del trabajo particulares se engarzan con el medio construido y el poder de los actores para entretejer círculos de cooperación en finanzas.

Palabras clave: Actor social; Uso del territorio; Medio construido; Finanzas

Abstract

In Argentina, fast-prepared food productive circuits went through successive modernizations during the last decades. These modernizations have deepened the expansion of the technical-scientific and informational milieu in Argentina. In these processes we can distinguish two groups of actors that constitute the pure upper circuit of the urban economy: global enterprises and enterprises with anchor in the socio-spatial formation. In this article, we demonstrate their differentiation through the analysis of two variables: built environment and finances. More specifically, we study the ways in which territorial division of labor link with built environment and the power of actors to intertwine circles of cooperation in finances.

Key words: Social actor; Use of territory; Built environment; Finance

(a) Doctora en Geografía. Becaria Posdoctoral CONICET. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto y Departamento de Geografía. Puan 480, 4º piso (CP 1406) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, silviabuschi@gmail.com

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas, la formación socio-espacial argentina ha atravesado la ampliación y complejización de una división territorial del trabajo definida por nuevos contenidos técnicos, científicos, informacionales y financieros (Silveira, 2016). Gracias a la inserción más plena del país en la economía internacional, en cada proceso de modernización se profundiza la subordinación de los sistemas de acciones y de objetos a los intereses de las grandes corporaciones.

Este trabajo se inscribe en una serie de indagaciones que analizan las transformaciones en la geografía de los países periféricos desde la teoría de los circuitos de la economía urbana, desarrollada por Milton Santos a fines de la década de 1970. A partir de la Segunda Guerra Mundial, la técnica, la ciencia y la información constituyen un complejo que es “la variable motora que permite reconocer un nuevo sistema temporal, con la organización de un nuevo espacio” (Santos, 1999, p. 8).

Sin embargo, la geografía de los países periféricos se ha caracterizado por una mayor selectividad de los vectores de la modernización. La posición de este conjunto de países en la división internacional del trabajo conduce a una mayor polarización que resulta de “la dependencia funcional de un espacio insuficientemente modernizado en relación a otro espacio, que goza de modernizaciones más importantes en número, calidad e intensidad” (Santos, 1972, p. 247). Así, los países periféricos constituyen formaciones socio-espaciales dependientes; la base de su explicación es el modo de producción, aunque “no pueden ser comprendidas sino en el cuadro de un movimiento totalizador, en el cual todos sus elementos son variables que interactúan y evolucionan juntas” (Santos, 2012a, 25)^[1]. La

difusión de ciencia, tecnología e información encuentra sistemas de acciones y objetos pre-existentes en cada formación socio-espacial y, así, se genera una mayor diferenciación en el medio ambiente construido (Santos, 2013). De este modo, las actividades más capitalizadas coexisten con otras de diversos grados de capital, tecnología e información.

Los circuitos de la economía urbana, superior e inferior, permiten distinguir la posición estructural de los actores; éstos se constituyen relacionamente y están atravesados por diferencias de poder. Mientras que las empresas del circuito superior disponen de medios para generar nuevas demandas, sus actividades suponen integraciones con otras ciudades de nivel superior en el país o en el exterior y tienden a controlar la economía enteramente, las del circuito inferior se apoyan en el consumo existente, se encuentran integradas localmente y tienden a ser dependientes del circuito superior (Santos, 2008).

En el devenir de estos dos circuitos encontramos diferenciaciones importantes entre los actores que operan en cada uno de ellos. Las lógicas del circuito superior subordinan empresas menores que poseen grados más bajos de tecnología y capital, y que conforman la porción marginal del circuito superior (Santos, 2008); a éstas la “capacidad de contar con objetos modernos y conocer las formas de utilizarlos no les atribuye el poder de organizar la producción y la circulación a escala territorial” (Silveira, 2016, p. 30). En el análisis de la producción de bebidas gaseosas en Buenos Aires, Di Nucci ha mostrado la existencia de un circuito superior puro con características internacionales y “un circuito superior marginal con un fuerte componente nacional” (Di Nucci, 2013, p. 78).

En la Argentina y en las últimas décadas, los circuitos productivos de alimentos de rápida preparación han atravesado sucesivas modernizaciones que profundizaron la difusión del medio técnico-científico informacional en la

rados sinónimos, dependiendo de los sistemas de conceptos que los constituyan.

[1] Considerando que la geografía clásica se ha centrado casi exclusivamente en la figura del Estado (Nogué, 2006), nuestro enfoque se aparta de esas conceptualizaciones del territorio. En las producciones contemporáneas, podemos decir que territorio y formación socio-espacial pueden ser conside-

formación socio-espacial argentina en general y en su área concentrada^[2] en particular. Los procesos productivos condensan cada vez más contenidos de ciencia y técnica, la innovación productiva se ha acelerado, ha aumentado la contratación de servicios modernos y se han profundizado los procesos de normatización e informatización. En esas modernizaciones distinguimos dos grupos de actores al interior del circuito superior puro: las empresas globales y las empresas con anclaje en la formación socio-espacial argentina. El denominador común de estos actores es que son gravitantes en la organización del territorio argentino, pero son múltiples las variables que los singularizan. En este trabajo pondremos el énfasis en su relación con el medio construido y con las finanzas, condiciones *sine qua non* de su existencia.

De este modo, el propósito es analizar el poder que detentan y los usos del territorio que realizan los actores sociales del circuito superior de la economía urbana de alimentos de rápida preparación. Si consideramos que las situaciones son nuevos órdenes de variables que resultan de la difusión de innovaciones técnicas y del accionar de empresas (Silveira, 2001), su estudio constituye un método válido para identificar los usos del territorio que los actores sociales realizan. Las variables a analizar en las situaciones elegidas se desdoblan en variables más específicas y en indicadores que permiten orientar la construcción e interpretación de las fuentes primarias de información.

En los primeros dos apartados analizamos las formas en las que las divisiones territoriales del trabajo particulares se engarzan con el medio construido. Más específicamente, en el primero estudiamos la existencia y localización de las sedes de regencia del circuito superior de

alimentos de rápida preparación en la metrópoli de Buenos Aires y en el segundo, las diferencias en las dinámicas de expansión de las divisiones territoriales del trabajo particulares en el área concentrada de la Argentina. Por último, en el tercer apartado buscamos dar cuenta del poder de cada uno de los grupos de actores – empresas globales y empresas con anclaje en la formación socio-espacial- para entretrejer círculos de cooperación en finanzas.

CIRCUITO SUPERIOR DE ALIMENTOS Y SUS SEDES DE REGENCIA EN LA DIVERSIDAD DEL MEDIO CONSTRUIDO METROPOLITANO

En los países periféricos, el espacio metropolitano se caracteriza por acoger los puntos de mando de las divisiones territoriales del trabajo particulares de las grandes empresas (Santos, 2012b; Silveira, 2016); “si muchas variables modernas se difunden ampliamente sobre el territorio, una parte considerable de su operación depende de otras variables geográficamente concentradas” (Santos, 2012b, p. 38). El aumento del control de las grandes empresas globales sobre el sistema productivo de alimentos a escala mundial (Gutman y Gorenstein, 2005) se basa en innovaciones organizacionales y de gerenciamiento, y estas funciones de regencia tienden a ser acogidas por las metrópolis (Silveira, 2009; Silva, 2011).

En las divisiones particulares del trabajo de las empresas, las sedes especializadas en la regencia revelan la centralización en la toma de decisiones, así como la ascendencia de la organización y gestión como ejes de sus sistemas de acciones. Sin embargo, no a todas las empresas les resulta rentable sostener una sede con funciones de mando, ni tampoco todas las empresas disponen del capital suficiente para mantener una sede especializada con esa función. Por ello, la existencia de sedes específicas orientadas a la regencia en las divisiones territoriales del trabajo de las empresas, se engarza con las condiciones del medio construido que las acoge.

En los circuitos espaciales orientados a la

[2] El área concentrada se caracteriza por la implantación más consolidada de datos de ciencia, técnica e información; el medio técnico-científico-informacional es entonces más continuo y más denso (Santos y Silveira, 2011). Se trata de un concepto construido en base a trabajos empíricos en Brasil. En la Argentina estamos proponiendo entender la porción de Ciudad Autónoma de Buenos Aires, las provincias de Buenos Aires, Córdoba y sur de Santa Fe como área concentrada.

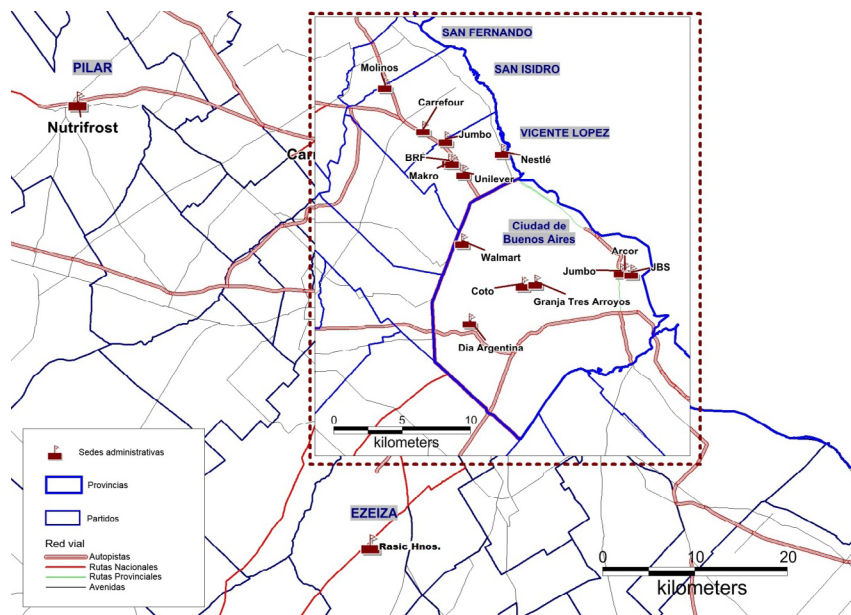
producción de alimentos de rápida preparación, solo las empresas del circuito superior se caracterizan por tener sedes que se especializan en el cumplimiento de funciones de mando. Como veremos, la localización de las sedes de regencia depende del grado de capitalización de la empresa, así como de la diversidad que alberga el medio construido metropolitano. A continuación presentamos un mapa donde mostramos las localizaciones de regencia de las empresas del circuito superior (Figura 1).

Las empresas globales del circuito superior de alimentos realizan sus tareas de regencia en zonas especializadas en estas funciones y de altos valores del suelo. Es el caso del Microcentro y Puerto Madero en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y de la zona Norte del Área Metropolitana de Buenos Aires (Vicente López y Victoria). Esas tres áreas estuvieron entre las privilegiadas en la localización del terciario corporativo en las últimas décadas (Cic-

colella y Vecslir, 2010). Aunque el denominado Microcentro es un área donde históricamente se concentraron las funciones de regencia en la ciudad, Puerto Madero y la zona norte de la metrópoli de Buenos Aires han desarrollado esa especialización más recientemente. Por ello, Ciccolella y Vecslir (2010) caracterizan estas áreas como nuevas centralidades.

El desarrollo de esas funciones en la zona norte de la metrópoli se diferencia significativamente del centro tradicional. Siendo un barrio residencial hasta la década del 2000, con algunas plantas fabriles y depósitos, en las últimas décadas Vicente López atrajo la construcción de complejos de edificios inteligentes, que cuentan con bancos, librerías, restaurants y otros comercios en su interior. Presentamos a continuación fotografías de tres complejos ubicados en Vicente López, donde desarrollan sus funciones de mando Nestlé (Master Office), Unilever (Optima Business Park) y BRF (Urbana) (Fotografías 1, 2 y 3).

Figura 1. El circuito superior orientado a la producción de alimentos de rápida preparación y sus nodos de regencia en Buenos Aires, 2017



Fuente: elaboración personal con base en información relevada en los sitios web de las empresas y en periódicos de difusión nacional. Cartografía digital Lic. Mariana Caspani, 2018

Fotografía 1. Complejo Master Office, Vicente López, donde Nestlé posee sus oficinas centrales



Fuente: fotografía de la autora y de Derlis Parserisas, tomadas en el marco del trabajo de campo del PIP “Territorio usado, urbanización y circuitos de la economía urbana en el área concentrada de Argentina”, en abril de 2017

Fotografía 2. Optima Business Park, Vicente López, donde Unilever tiene su sede corporativa



Fuente: fotografía de la autora y de Derlis Parserisas, tomadas en el marco del trabajo de campo del PIP “Territorio usado, urbanización y circuitos de la economía urbana en el área concentrada de Argentina”, en abril de 2017

Fotografía 3. Complejo Urbana, Vicente López, donde BRF instaló su sede central argentina



Fuente: fotografía de la autora y de Derlis Parserisas, tomadas en el marco del trabajo de campo del PIP “Territorio usado, urbanización y circuitos de la economía urbana en el área concentrada de Argentina”, en abril de 2017

Entre tanto, Milton Santos ha señalado que en las metrópolis de los países periféricos, los procesos de modernización llevan a una mayor diferenciación en el medio construido: “las metrópolis acogen una gama infinita de cualificaciones gracias a la implantación de una numerosa

población pobre, responsable por la creación de circuitos productivos y de distribución particulares, prácticamente inexistentes o específicos de pocos ramos en los países desarrollados” (Santos, 2012b, p. 90). De este modo, esas aglomeraciones acogen “una extensa gama de fabrica-

ciones, con índices muy diferentes de tecnología, organización y empleo” (Santos, 2012b, p. 86).

Haciendo uso de esa diversidad del medio construido metropolitano, las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial argentina, ubican sus funciones de comando en zonas donde el valor del suelo y el grado de especialización son más bajos. En la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, es el caso del barrio Villa Crespo, donde tiene su sede central Granja Tres Arroyos. Otras firmas realizan esas tareas en lugares próximos o en la misma sede de sus funciones productivas, en las inmediaciones de autopistas que bordean la metrópoli tanto en el eje norte como en el eje sur. En el norte, Nutrifrost tiene su sede de regencia sobre la Ruta Nacional 8 en el Municipio de Pilar, y en el sur Rasic Hnos.^[3] sobre la autopista Ezeiza-Cañuelas en Ezeiza. De ese modo, empresas menos capitalizadas del circuito superior, ubican sus sedes de mando en porciones de la aglomeración donde la densidad del medio técnico-científico-informacional es menor que en el caso de las sedes de mando de los grupos globales. Esas porciones del medio construido imponen a las empresas con anclaje en la formación socio-espacial una temporalidad propia.

Las decisiones que se toman allí resultan determinantes para la organización territorial de las compañías, y tienen repercusiones en el territorio usado como un todo y en el área concentrada en particular. Es allí donde se determinan las lógicas de localización y el ritmo de la producción en cada planta, así como las conexiones con otras empresas, instituciones y con los organismos públicos de fiscalización.

[3] Fundada en 1958, la empresa Rasic Hnos. quebró en 2015. Entonces la justicia le otorgó la potestad de operarla al consorcio Proteinsa S.A., integrado por las firmas Ovoprot Internacional SA, Tanacorsa SA y Grupo Lacau. A mediados de este año -2018- se ha establecido un acuerdo a través del cual Granja Tres Arroyos empezó a operar la empresa. Dado el poco tiempo transcurrido desde esa operación, en este artículo hemos optado por continuar considerando a las dos empresas (sucesivamente, Rasic Hnos. y Granja Tres Arroyos, y Proteinsa y Granja Tres Arroyos) de manera individualizada a lo largo de la interpretación.

En las empresas globales, cuyas sedes centrales están en otros países, existe un diálogo permanente entre las administraciones en Buenos Aires y las oficinas en sus países de origen. En la casa matriz de Unilever se define dónde destinan la producción, dónde se localiza la producción y también los posibles proveedores, en función de sus ecuaciones costo-beneficio^[4]. En Buenos Aires se realizan las fórmulas de los productos Knorr que se elaboran en el país, pero no se fabrican sin tener la aprobación de la sede central.

En Nestlé, desde las oficinas en Suiza llegan instrucciones y requisitos que resguardan la implementación de normas y que han aumentado en los últimos años. En 2010 empezaron a implementar objetivos del negocio, a través de los cuales evalúan el alineamiento de objetivos, vinculados con el cumplimiento de las normas internas. En la oficina de Vicente López se toman las decisiones de gestión, diseño y programación de la producción, compras a proveedores, con la aprobación de la casa matriz en Suiza y también se establece la relación con el Instituto Nacional de Alimentos de la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (INAL-ANMAT). Cuando se trata de nuevos productos, en las oficinas de Buenos Aires se diseña el concepto dentro del Application Group. Allí y en base a estudios locales de mercado se ajustan las fórmulas al gusto local. Asimismo se evalúan los riesgos y las posibilidades de la fábrica, según la tecnología disponible. Para hacer una primera industrialización se envía el proyecto a Suiza y si es aprobado, se inicia la producción.

En las empresas globales, podríamos reconocer una división internacional del trabajo y una división interna del trabajo y, en ese retrato, la mayor parte de las sedes de Buenos Aires cumplen una función subordinada a las casas matrices, limitándose a administrar aspectos técnicos y organizativos en el país. En las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial

[4] En palabras de un empleado en la planta Knorr de Unilever en el Parque Industrial Pilar “en la casa matriz tienen un mapita de costos, costo de tonelada mexicana, brasileña, y que si nos vamos mucho de ese costo, el año que viene los tipos deciden reducir la producción”.

cial argentina, aunque la política corporativa sea nacional, su fuerte dependencia de las innovaciones técnicas y organizacionales extranjeras acaba subordinando buena parte de sus decisiones. Por lo tanto, las sedes de regencia del conjunto de las firmas del circuito superior son puntos nodales en la articulación entre la división internacional y la división territorial del trabajo.

La localización de esas funciones en el medio construido metropolitano es determinante en la organización del trabajo de cada empresa, gracias a la conformación de nodos de regencia donde se concentra la organización de la economía mundial, la localización de las finanzas y los servicios especializados, la producción de innovaciones y la conformación de mercados (Silveira, 2010; Sassen, 1999; Borja y Castells, 1997). Mientras que las empresas globales se radican en barrios especializados en esas funciones, las empresas con anclaje en la formación socio-espacial dependen de la existencia de un medio metropolitano menos valorizado en Buenos Aires, que las lleva, en varias situaciones, a instalarse en los bordes de la aglomeración.

MEDIO CONSTRUIDO Y EXPANSIÓN DE LAS DIVISIONES TERRITORIALES DEL TRABAJO

La globalización causa un vigoroso impacto sobre la organización espacial. El poder político del que las corporaciones disponen les asegura un papel importante en la gestión del territorio (Corrêa, 1999). Además del poder de organizar el territorio, éstas se caracterizan por la segmentación de sus unidades y por “las múltiples localizaciones de las unidades productivas directa o indirectamente controladas” (Corrêa, 1999, p. 43). Siguiendo a Massey, para explorar la naturaleza del desarrollo desigual, debemos considerar la estructuración espacial de las relaciones de producción, que implican posiciones de dominio y subordinación (Massey, 2004). Las relaciones de producción están organizadas espacialmente, y cualquier área puede ser entendida únicamente a través del análisis de “la relación con las funciones que desempeña en la división del trabajo, y en el contexto de su posi-

ción en el sistema más amplio de relaciones de producción” (Massey, 2004, p. 113).

La configuración territorial preexistente es un factor gravitante en la comprensión de las fuerzas que operan en la selectividad de la difusión del medio técnico-científico-informacional. Cada lugar recibe determinados vectores y deja de acoger muchos otros, o, como afirma Santos (2000, p. 112), los lugares “así constituidos pasan a condicionar la propia división del trabajo, siendo al mismo tiempo un resultado y una condición, si no un factor”. En el devenir de las sucesivas divisiones territoriales del trabajo, las acciones nuevas son “engarzadas en objetos recientes o antiguos, que las hacen posibles” (Santos, 2000, p. 112).

Una característica de la organización del trabajo de las grandes corporaciones ha sido el proceso de internacionalización de sus divisiones territoriales del trabajo, y más contemporáneamente, la especialización de etapas productivas en cada uno de los países. En el circuito productivo de alimentos de rápida preparación con sede en la metrópoli de Buenos Aires, mientras que las empresas globales tienen sedes en diversos países, la única empresa con anclaje en la formación socio-espacial que cuenta con plantas en otro país es Granja Tres Arroyos^[5].

Además de las diferencias en la extensión territorial de sus topologías, en la constitución de las divisiones del trabajo particulares, la relación con el medio construido es también diversa. Podríamos decir entonces que esas posiciones de dominio y subordinación son importantes también para analizar los sistemas de acciones de los actores que constituyen el circuito superior de la economía urbana.

En los sistemas de acciones de las empresas globales orientadas a la producción de alimentos de rápida preparación, la expansión de sus topologías o los cambios en sus localizaciones se realiza a través de la adquisición de empresas en funcionamiento o bien predios en lugares estratégicos para radicar las plantas productivas. Es decir, el

[5] Se trata de plantas productivas en la República Oriental del Uruguay.

funcionamiento en redes y el desarrollo de “toda suerte de ramificaciones e interdependencias globales con el fin de volverse flexibles y móviles” (Santos, 2000, p. 172) abraza, en términos generales, porciones de medio construido valorizado.

Unos años después de haber adquirido la marca de productos congelados Granja del Sol, Molinos Río de la Plata S.A. adquirió la planta de procesamiento de vegetales congelados Los Robles S.A. en la provincia de San Juan, que progresivamente fue abasteciendo a la marca^[6]. En noviembre de 2002, en el momento de la adquisición, la empresa Los Robles S.A. estaba en funcionamiento.

En el proceso de expansión internacional BRF compró, con un intervalo de un año, la planta de producción de pollos Avex, radicada en Río Cuarto, Córdoba, y la planta de vegetales congelados de Quickfood, en la provincia de Santa Fe. En el momento de la adquisición de Avex, en octubre de 2011, la empresa faenaba entre 85 mil y 110 mil aves por jornada laboral; los sistemas de acciones y de objetos integraban 30 granjas que permitían albergar 32 mil pollitos BB por ciclo. Tras pocos años de funcionamiento, había logrado introducir la tradición pollera en la región^[7]. La segunda empresa es una de las principales plantas de elaboración de vegetales congelados en el país, con una capacidad instalada de producción de 6.700 toneladas al año (Viteri, 2003).

En la mudanza de la planta Knorr de Unilever^[8], de Vicente López al Parque Industrial Pilar, se expresa especialmente la capacidad de los actores hegemónicos para elegir los lugares más convenientes para ellos. Ese movimiento coincide con el crecimiento de plantas de alimentos y capital intensivas en los parques industriales de la terce-

ra corona de la Región Metropolitana de Buenos Aires^[9] a partir de 1990. En esos años, la mayor parte de las empresas de la industria alimentaria se localizó en los bordes externos del Área Metropolitana de Buenos Aires y en un arco de ciudades que están funcionalmente muy vinculadas con la aglomeración, con especial referencia hacia el eje norte (Blanco, 1996). Como Knorr en el Parque Industrial Pilar, esas plantas fueron instaladas en los bordes o en lugares próximos a las autopistas, consolidando el crecimiento de la metrópoli por corredores (Blanco, 2005).

Algunos procesos específicos llevaron a que la Ruta Nacional N° 8, y el partido de Pilar en particular, sea uno de los corredores donde ha tendido a concentrarse la actividad industrial. Entre ellos, cabe destacar: el buen acondicionamiento en infraestructura de circulación; su ubicación en la ruta del MERCOSUR; los bajos precios de las tierras en ese momento y las estrategias de los desarrolladores inmobiliarios que “identificaron al capital industrial como consumidor y generaron el producto «parque industrial» como uno más del mercado inmobiliario” (Briano y Fritzsche, 2009, p. 14).

En particular, la mudanza de la fábrica de Knorr al Parque Industrial Pilar se dio en el marco de una emigración de plantas fabriles del partido de Vicente López. Además del alto costo del suelo en el partido y de la poca disponibilidad de tierra para proyectos de ampliación de la planta, la condición de barrio residencial de Vicente López dificultaba la organización de la producción y la logística de un modo general. Presentamos imágenes de la planta Knorr en el Parque Industrial Pilar (Fotografía 4).

[6] La empresa Versailles S.A. había abastecido los vegetales comercializados bajo la marca Granja del Sol, primero a Cargill y después a Molinos (Viteri, 2003).

[7] La falta de tradición en la producción de pollo en la zona de Río Cuarto, Córdoba, fue uno de los desafíos con los que se encontró Avex, hoy BRF, en los inicios de su producción en el año 2007.

[8] La estabilidad en las acciones de Unilever en 1999 fue la razón de un amplio proceso de reestructuración empresarial que implicó la compra de Best Foods en 2000, y con ella, la marca Knorr.

[9] La Región Metropolitana de Buenos Aires abarca la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y 40 partidos a su alrededor y está conformada por dos territorios jurisdiccionales de segundo orden: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la provincia de Buenos Aires. A su vez, este conjunto de partidos suele dividirse en coronas que se enumeran considerando su cercanía a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La tercera corona ocupa el tercer lugar en términos de proximidad, y la componen los partidos de Zárate, Campana, Escobar, Exaltación de la Cruz, Pilar, Luján, General Rodríguez, Marcos Paz, General Las Heras, Cañuelas, Presidente Perón, San Vicente, Coronel Brandsen, La Plata, Ensenada y Berisso.

Fotografía 4. Planta de Unilever en el Parque Industrial Pilar



Fuente: fotografía de la autora y de Virna C. David, tomadas en el marco del trabajo de campo del PIP “Territorio usado, urbanización y circuitos de la economía urbana en el área concentrada de Argentina”, en junio de 2017

En las situaciones narradas, el movimiento de las empresas globales en el territorio argentino expresa que “los actores hegemónicos de la vida económica, social y política pueden escoger los mejores lugares para su actuación y, en consecuencia, la localización de los demás actores está condenada a ser residual” (Santos, 2000, p. 171).

Una situación distinta se observa en los procesos de expansión de empresas con anclaje en la formación socio-espacial, como Rasic Hnos. y Granja Tres Arroyos. En los movimientos de compra y venta, éstas compran plantas y no las venden, a excepción de las situaciones de quiebra. Esta fijación a los lugares y a las sedes en las que producen está vinculada con la relevancia que adquiere la inversión en infraestructura en empresas de esa naturaleza y envergadura.

Pero además, en los procesos de expansión de sus actividades, las empresas con anclaje en la formación socio-espacial recurren mayormente a la adquisición de medio construido desvalorizado. Habiendo iniciado sus actividades en Buenos Aires en 1965, Granja Tres Arroyos expandió sus actividades a la provincia de Entre Ríos, con la adquisición en 1985 de una planta de faena en Concepción. A mediados de la década de 1990, adquirió las instalaciones de Cargill orientadas a la producción de materia prima, sumando una planta de alimentos balanceados en Capilla del Señor y la planta de faena en Capitán Sarmiento. En 2008 adquirió la planta de faena de Pilar, que había pertenecido a la firma avícola quebrada San Sebastián y había perma-

necido ocho años sin actividad.

En el momento de la venta, Cargill producía empanados de pollo congelado que comercializaba con la marca Granja del Sol. En el proceso de transferencia, Molinos se quedó con la marca y la producción de los empanados de pollo, y Granja Tres Arroyos con los fijos^[10] orientados a la producción de materia prima. A partir de entonces Granja Tres Arroyos provee de materia prima a Molinos. Podríamos decir entonces que, así como el circuito superior marginal “ostenta algunos elementos genéticos comunes tanto al circuito superior como al circuito inferior” (Santos, 2012b, p. 94), las empresas con anclaje en la formación socio-espacial comparten también algunas características con el circuito superior marginal. Milton Santos ha señalado que las firmas del circuito superior pueden utilizar su presencia como forma de obtener el aprovisionamiento de ciertos bienes y servicios intermediarios que necesitan para su propia operación. En otros casos, dejan a este circuito superior marginal sus propios intersticios, esto es, a las franjas del mercado y a las áreas geográficas donde no quieren o no pueden operar (Santos, 2012b, p. 94).

En la situación analizada, una empresa del circuito superior puro que caracterizamos como

[10] En 1970 Milton Santos conceptualizaba al espacio como un conjunto de fijos y flujos (Santos, 2000, p. 53) “Los elementos fijos, fijados al lugar, permiten acciones que modifican el propio lugar (...). Los flujos son un resultado directo o indirecto de las acciones y atraviesan o se instalan en los fijos, modificando su significación y su valor, al mismo tiempo que ellos también se modifican”.

de anclaje en la formación socio-espacial es utilizada por una empresa global en un mismo sentido; más específicamente, para la producción de materia prima para la elaboración de los empanados de pollo congelado.

Por su parte, Rasic Hnos. inició sus actividades en 1958, en la localidad de Tristán Suarez y fue ampliando sus instalaciones desde entonces, y hasta su quiebra en 2015, cuando la firma pasó a ser operada por el consorcio Proteinsa S.A. Una buena parte de su crecimiento se debió a la adquisición del frigorífico SAPRA, donde había operado El Hogar Obrero, que contaba con una planta de faena, una planta de alimento balanceado, 13 granjas entre Ezeiza y Cañuelas, y una cabaña de reproducción e incubación en Francisco Álvarez y granjas de cría en Tandil. La expansión de la topología de la empresa fue incorporando, sucesivamente, las divisiones del trabajo pretéritas. De un lado, porque adquirió las instalaciones de SAPRA, y de otro, porque estableció vínculos con granjeros que antes de su quiebra, comercializaban con la empresa avícola San Sebastián (Palacios, Tadeo, Fedele y Nieto, 2009).

Como vemos, el crecimiento de las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial se fundamenta, en gran parte, en la adquisición de medio construido degradado, plantas en desuso o en proceso de quiebra. Atendiendo a que, a través de la acción y el discurso, los actores “muestran quiénes son, revelan activamente su única y personal identidad y hacen su aparición en el mundo humano” (Arendt, 2009, p. 203). Podemos decir que, aún cuando detentan el poder de organizar el territorio según sus intereses, las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial argentina dependen de los sistemas de acciones y de objetos que se entretajan en la escala nacional, y especialmente de aquellos que tienden a la degradación del medio construido. La importancia de esas situaciones radica en que el “movimiento de desvalorización de los fijos es un indicador de las divisiones del trabajo pretéritas y de la llegada de nuevas, al tiempo que de la imposibilidad de los agentes de sumar-

se a la modernización siguiente” (Moraes, 1998, p. 151). Como veremos, en la compra de porciones de medio construido desvalorizado y en su integración a sistemas técnicos modernos, que apreciamos en algunas empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial, los círculos de cooperación que posibilitaron tales acciones estuvieron constituidos por agencias del Estado nacional.

Esas porciones de medio construido son también formas que representan una “acumulación de tiempos, y su comprensión, desde ese punto de vista, depende del entendimiento de las divisiones del trabajo pretéritas” (Santos, 2012a, p. 63). En ese sentido, podemos decir que las empresas adquieren, con la forma, localizaciones de especializaciones productivas que funcionaron en tiempos pasados. Son puntos en el territorio, nodos cuya integración en las topologías de las empresas del ramo funcionó alguna vez.

No queremos indicar una relación lineal. En ciertas situaciones, la ecuación entre costo-beneficio puede llevar a una empresa global a adquirir medio construido desvalorizado, y en otras, las empresas que caracterizamos como con anclaje en la formación socio-espacial han adquirido porciones del medio construido valorizado. La única planta de la empresa de vegetales congelados de Nutrifrost, que caracterizamos como de anclaje en la formación socio-espacial, tiene sede en el Parque Industrial Pilar (Fotografía 5). Como hemos visto, en su proceso de expansión, Granja Tres Arroyos compró a Cargill fijos orientados a la producción de materia prima. Se trata en cambio de entender la desvalorización del medio construido como una mediación, cuyo resultado en los sistemas de acciones y de objetos de un lugar es incierto. De ese modo, “las causas no permiten que se deduzcan los efectos dado que simplemente ofrecen ocasiones, circunstancias y precedentes” (Latour, 2008, p. 90). Con todo, en los países periféricos la existencia de porciones de medio construido desvalorizado sienta precedentes para la realización de las divisiones territoriales del trabajo particulares de empresas con diversos grados de capital, tecnología e información.

Fotografía 5. Planta de Nutrifrost en el Parque Industrial Pilar



Fuente: fotografía de la autora, tomada en el marco del trabajo de campo del PIP “Territorio usado, urbanización y circuitos de la economía urbana en el área concentrada de Argentina”, en junio de 2017

FINANZAS: VARIABLE DETERMINANTE EN LA DIFERENCIACIÓN DE LOS ACTORES QUE CONFORMAN EL CIRCUITO SUPERIOR DE LA ECONOMÍA URBANA

En el período técnico-científico-informacional, el financiamiento se ha vuelto nodal para explicar la sucesión de divisiones del trabajo. En la década de 1980, Milton Santos ya señaló que la difusión del medio técnico-científico implica una mayor dependencia de los capitales fijos, es decir una dependencia agravada del trabajo en relación con el capital (Santos, 2014). En los circuitos productivos de alimentos de rápida preparación con sede en la metrópoli de Buenos Aires, las modernizaciones sucesivas llevaron a que el proceso productivo dependa cada vez más del poder de los actores para entretener círculos de cooperación en finanzas. Así, las relaciones entre los agentes financieros y los circuitos de la economía urbana orientados a los alimentos de rápida preparación son determinantes para la creación, el crecimiento, el decrecimiento y el cierre de esas empresas.

La participación en el mercado global de capitales diferencia a las firmas del circuito superior ya que implica una lógica, una dinámica y una rentabilidad específica para las empresas. La rentabilidad financiera rige los sistemas de acciones de estos grupos y la actividad productiva se sostiene en tanto permita ampliar la primera. Como señala Chesnais (2005, p. 3) “las prioridades del capital de inversión financiera dan forma a las del capital en su conjunto”. Pero además, a través de la profundización de la intermediación

financiera, aumenta la concentración de la economía y se consolida la “presencia de poderosos agentes financieros” y “el contenido financiero en la política de los demás agentes hegemónicos” (Silveira, 2009, p. 66) del circuito superior.

De ahí la sofisticación de las estructuras de cada grupo económico, y por lo tanto, de los procesos y relaciones que explican el funcionamiento de cada una de las empresas que participan del circuito espacial de producción. Detrás de la propiedad de las acciones de las empresas globales encontramos una red de actores e instrumentos financieros. En su análisis sobre la producción de informaciones y la división territorial del trabajo en Brasil, Adriana Bernardes da Silva (2011) señala que en la constitución de la unicidad técnica habría una arquitectura informacional específica. Pensamos que es posible asimilar esta frase a las finanzas para describir la complejidad de los sistemas de acciones que constituyen a los círculos de cooperación en finanzas y su relación con las empresas globales del circuito superior orientado a los alimentos de rápida preparación. Nos referimos, por ejemplo, a la participación de fondos de inversión en la venta y compra de acciones de BRF o a las inversiones y especulación financiera que desarrolla Nestlé con las cajas de jubilaciones. Los sistemas de acciones de cada agente global y su relación con los círculos de cooperación en finanzas conforman una arquitectura financiera específica. En esa arquitectura vemos crecer la participación de fondos de inversión, que consolida una financierización “que no deriva sola-

mente de la acción de los tradicionales capitales bancarios” (Dias, 2009, p. 10).

La participación de los actores que se orientan a la producción de alimentos de rápida preparación en el mercado global de capitales fue creciendo en las últimas décadas. En el circuito superior de la economía urbana, excepto Arcor^[11], la propiedad de las empresas globales se inscribe en los mercados bursátiles de sus respectivos países de origen. Nestlé comercializa sus acciones en la principal bolsa de valores de Suiza (SIX Swiss Excha); Unilever en las bolsas de Amsterdam y de Londres; BRF y JBS cotizan en la Bolsa de Valores de San Pablo (Bovespa); y Molinos Río de la Plata S.A. en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Además, estas cinco empresas cotizan también en las bolsas de Nueva York, NASDAQ (JBS, Molinos y Nestlé) o bien NYSE (Unilever y BRF).

A diferencia de los dividendos que se realizan una vez al año, la cotización en las bolsas de valores puede variar minuto a minuto, de ahí la velocidad con la cual los grupos actúan frente a los cambios en sus cotizaciones. La variación en el precio de las acciones en las bolsas de valores constituye una información clave, en base a la cual los grupos económicos toman decisiones que trastocan la estructuración de los circuitos espaciales de producción. Como afirma Santos (2000, p. 174) “las finanzas se vuelven globales y pasan a constituir la principal palanca de las actividades económicas internacionales”.

La entrada en las bolsas de valores, es decir la comercialización pública de la empresa, es una de las formas a través de las cuales se profundiza la financierización del territorio. Pero además, las firmas recurren a otros instrumentos para obtener financiamiento. A través de la emisión de títulos, éstas hacen uso de los instrumentos y estructuras financieras en la formación socio-espacial argentina para ampliar los círculos de

cooperación internacionalmente. Desde 2007, Arcor impulsa la emisión de títulos de deuda a través de la bolsa de valores de Buenos Aires y de Nueva York. En ese año no realizaron la operación pero, en cambio, consiguieron financiamiento por US\$ 130 millones de la Corporación Financiera Internacional, del Grupo del Banco Mundial^[12]. Un ejemplo paradigmático en el uso de obligaciones negociables es Avex, cuyo principal financiamiento inicial fue una emisión a través del Banco Santander y, posteriormente, la empresa continuó desarrollando esa estrategia para conseguir fondos, hasta que fue comprada por BRF. Después de haber adquirido Quickfood^[13] y Avex, BRF desarrolló una política de emisión de obligaciones negociables a través de la primera de esas empresas. En mayo de 2013, Molinos Río de la Plata S.A. buscó fondos para nuevas inversiones a través del lanzamiento de dos series de Obligaciones Negociables. La empresa Ovoprot emite Obligaciones Negociables desde 2006 y logró constituirse en operadora de Rasic Hnos., como principal socio del consorcio Proteinsa S.A., a partir de una obligación negociable por US\$ 121 millones con el respaldo del banco brasileño BTG Pactual.

A diferencia del pedido de préstamos a los bancos, la estrategia de emisión de títulos de deuda y la oferta pública de sus acciones permite a los grupos empresariales con una posición hegemónica en el circuito, recaudar fondos estableciendo sus propias pautas, dentro de las normas de cada formación socio-espacial, y disminuir la intermediación bancaria en el financiamiento.

Dado que la difusión del medio técnico-científico conduce a una mayor necesidad de grandes capitales, las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial

[11] Los directivos de la empresa han sido interrogados en repetidas ocasiones al respecto; en 2014 señalaban que las condiciones macroeconómicas no estaban dadas, y que tenían más interés en salir en la bolsa de Nueva York que en la de Buenos Aires (página oficial de la empresa <https://www.arcor.com/>, consultada en diciembre de 2017).

[12] En diciembre de 2010, Arcor emitió Obligaciones Negociables por US\$ 200 millones a una tasa de interés del 7,25%, a siete años de plazo, organizadas por Santander, JPMorgan y BNP Paribas; en junio de 2016 anunció la emisión de bonos en el exterior con la que aspiraba captar US\$ 300 millones.

[13] Además del frigorífico que produce hamburguesas con la marca Paty, Quickfood incluía una planta de vegetales congelados en Santa Fe, donde hoy se producen los vegetales congelados para la marca Sadia.

también se ven determinadas a buscar financiamiento. Si consideramos que ser actor es “ser capaz de desplegar (repetidamente, en el fluir de la vida diaria) un espectro de poderes causales, incluido el poder de influir sobre el desplegado por otros” (Giddens, 2011, p. 51); en la medida en que no pueden emitir títulos o ingresar a la bolsa, este grupo de actores se diferencia de las empresas globales por encontrarse con la imposibilidad de tejer círculos de cooperación planetarios y, por consiguiente, para financiarse deben recurrir a préstamos bancarios y a préstamos de los Estados nacionales.

Entre las empresas que han recibido financiamiento del Estado Nacional, se destacan aquellas que participan de los circuitos espaciales de producción de empanados de pollo congelado. En la Argentina, la producción avícola ha sido objeto de importantes financiamientos públicos a partir de la década del 2000. El sector avícola fue el segundo en importancia en el Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario^[14] creado en 2009, considerando la cantidad de proyectos y el monto de préstamos. A partir de la compra de equipamientos y de las obras en infraestructura que el fondo posibilitaba, se especulaba que se podría ampliar en un 50% la producción nacional de pollos. Entre las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial, Granja Tres Arroyos, Rasic Hnos. y Coto recibieron financiamiento del Estado argentino a través del Fondo del Bicentenario^[15]. Los fondos a las primeras dos empresas habrían sido cercanos a los 100 millones de pesos^[16], mientras que el prés-

tamo a Coto^[17] fue de 7,5 millones de pesos^[18]. Así, a través del Fondo del Bicentenario, el Estado coopera con la expansión y modernización de las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial. Con estos fondos, Granja Tres Arroyos realizó obras en su planta de faena en Pilar, construyó una incubadora en Gualaguaychú con una inversión de 35 millones de pesos^[19], amplió la capacidad de fabricación de alimento balanceado en la planta de Capilla del Señor y realizó obras en las granjas de recría y postura en Brandsen, provincia de Buenos Aires, y en Hasenkamp, provincia de Entre Ríos.

En otras situaciones, el financiamiento de las agencias del Estado fue destinado a productores que, integrando el circuito superior marginal o inferior, colaboran con la expansión de la división territorial del trabajo de una empresa del circuito superior. Al instalarse en la provincia del Chaco, Granja Tres Arroyos logró acuerdos con el Ministerio de Agricultura Nacional y con el Nuevo Banco del Chaco para que financiaran a las granjas de engorde que se constituirían en sus proveedoras.

Pero el financiamiento público no es excluyente de las empresas con anclaje en la formación socio-espacial. En abril de 2016, la empresa Avex, de BRF, recibió un crédito de 250 millones de pesos^[20] a raíz de un acuerdo con el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), principal herramienta financiera del Ministerio de Producción, y el Banco Galicia. BRF planificaba invertirlo en la compra de líneas de producción de incubación, procesamiento y frío, y en obras de infraestructura para incrementar la capaci-

[14] El Programa fue creado por el Poder Ejecutivo Nacional en 2009 y constó de créditos con fondos del Tesoro Nacional, destinados a financiar proyectos de inversión de cualquier actividad (Ministerio de Economía y Finanzas públicas, 2015). Contó con un cupo de 8.000 millones de pesos para dar créditos en moneda local, con un costo financiero total del 9,9% anual (Página 12, 2010). El primer sector en importancia fue el automotriz.

[15] Soychú y Las Camelias son empresas avícolas que recibieron importantes fondos pero que no participan del recorte de esta investigación.

[16] Entre diciembre de 2009 y diciembre de 2013 el cambio oficial del dólar subió de 4 a 6 pesos argentinos (Fuente: Cotización histórica del dólar del Banco Nación, bna.com.ar). Tomando como promedio la cotización del dólar a 5 pesos argentinos, el equivalente de los 100 millones de pesos argentinos es

de US\$ 20 millones.

[17] Durante la presidencia de Néstor Kirchner (2003-2007) Coto había recibido un préstamo del Banco Nación para reestructurar su deuda externa.

[18] Considerando el cambio a 5 pesos argentinos (ver nota 15) el equivalente es de US\$1,5 millones.

[19] Considerando el cambio a 5 pesos argentinos (ver nota 15) el equivalente es de US\$7 millones.

[20] En abril de 2016 el cambio oficial del dólar era de 14,4 pesos argentinos (Fuente: Cotización histórica del dólar del Banco Nación, bna.com.ar). Por lo tanto, el equivalente de 250 millones de pesos argentinos fue de US\$ 17.361.111.

dad de la planta de Río Cuarto. Estas mejoras le permitirían duplicar la faena y aumentar las exportaciones con mayor valor agregado.

Aunque no posibilitan directamente la ampliación de infraestructura o la compra de equipamiento, los subsidios constituyen otra forma de financiamiento público, al colaborar con determinados agentes en los circuitos espaciales de producción. Durante el gobierno de Néstor Kirchner, el Estado argentino subsidió el alimento para las aves, a condición de que las empresas faenadoras mantuvieran los precios bajos en el mercado interno. Entre 2007 y 2011, el Estado Nacional otorgó un subsidio, a través del régimen de compensaciones de la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA), a los frigoríficos avícolas para la compra de granos de maíz y/o soja destinados exclusivamente a la alimentación de aves para su posterior comercialización. En esos cuatro años, el monto del subsidio alcanzó los 2.100 millones de pesos^[21]. Al ser acordado con las empresas faenadoras, este instrumento fue restrictivo al circuito superior de la producción de pollos, mientras que los actores que participan del circuito espacial realizando otras funciones, como producción de materia prima o alimentos, quedaron excluidos.

En julio de 2015 cuando Rasic Hnos. entró en crisis, recibió un subsidio del gobierno de la provincia de Buenos Aires de 3,5 millones de pesos^[22] por día para comprar alimentos para los pollos. Además, desde el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación se les facilitó un subsidio en el marco del Programa de Reactivación Productiva (Repro) Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación para pagarles a los trabajadores

durante algunos meses.

Al extender sus topologías en el territorio, las empresas también precisan obras de infraestructura para acceder a la provisión de servicios, en cada uno de los lugares donde se instalan. Los compromisos asumidos por el gobierno de Chaco frente a la posibilidad de que Granja Tres Arroyos se radique en la provincia revelan la importancia de las infraestructuras en la actividad avícola así como la capacidad de lobby de la empresa. Además de conseguir financiamiento y asesoramiento a los proveedores para instalar una planta de faena, el Ministerio de Industria de esa provincia se comprometió a finalizar un acueducto que proveyera a la empresa el agua necesaria en la planta de faena. Al instalarse en el Municipio de Pilar, la municipalidad le otorgó a Granja Tres Arroyos exenciones impositivas, y la infraestructura necesaria para la conexión de gas natural y energía eléctrica se realizó con fondos del Estado Nacional.

En ese proceso, también se evidencia la cooperación de los Estados provinciales en la localización de las empresas del circuito superior a partir de la construcción de obras de ingeniería. Una vez más, aunque son obras financiadas con fondos públicos, son las grandes empresas las que capitalizan su uso, y así, se socializan los costos de producción de las empresas del circuito superior de la economía urbana.

En las situaciones referidas, las agencias del Estado, nacional y provincial cooperan con las empresas del circuito superior con anclaje en la formación socio-espacial en la expansión de sus topologías, en la modernización de sus infraestructuras, en el financiamiento de la materia prima, en la provisión de servicios y en el financiamiento a sus proveedores. En estos circuitos espaciales de producción, las agencias del Estado cooperan también, aunque en menor medida, en el financiamiento a las empresas globales del circuito superior. Considerando la dependencia agravada del trabajo en relación con el capital como resultado de los procesos de modernización (Santos, 2014), la política crediticia pública se vuelve determinante para

[21] Entre enero de 2007 y diciembre de 2011 el cambio oficial del dólar subió de 3 a 4,3 pesos argentinos (Fuente: Cotización histórica del dólar del Banco Nación, bna.com.ar). Tomando como promedio la cotización del dólar a 3,65 pesos argentinos, el equivalente de los 2.100 millones de pesos argentinos es de US\$ 575.342.465.

[22] En abril de 2016 el cambio oficial del dólar era de 9,5 pesos argentinos (Fuente: Cotización histórica del dólar del Banco Nación, bna.com.ar). Por lo tanto, el equivalente de 3,5 millones de pesos argentinos fue de US\$ 368.421.

los agentes que no acceden o tienen dificultades para acceder a formas de financiamiento más globalizadas. Como vimos, no se trata de que el financiamiento público sea exclusivo de las empresas con anclaje en la formación socio-espacial, sino que éste resulta determinante en sus sistemas de acciones.

CONCLUSIONES

En las sucesivas modernizaciones en el circuito productivo de alimentos de rápida preparación con sede en la metrópoli de Buenos Aires, los actores hegemónicos detentan posiciones diversas en relación con las variables claves del período, permitiendo distinguir dos grupos al interior del circuito superior de la economía urbana: empresas globales y empresas con anclaje en la formación socio-espacial.

La concentración de la economía y la globalización de las finanzas profundizan las verticalidades y la tendencia a la aceleración en estos circuitos espaciales de producción. Gracias al aumento del capital fijo que conllevan los procesos de modernización, las finanzas y los agentes con posiciones hegemónicas en esos círculos de cooperación se vuelven cada vez más gravitantes. La creciente participación de empresas globales en la producción y comercialización de alimentos de rápida preparación implica la preponderancia de lógicas financieras en los circuitos espaciales, imprimiendo nuevos dinamismos en la geografía argentina. Los círculos de cooperación en finanzas que entretienen, son los que posibilitan que en sus expansiones y modernizaciones, las empresas globales hagan uso, en términos generales, de medio construido valorizado.

En la capacidad para entretener círculos de cooperación en finanzas, las empresas con anclaje en la formación socio-espacial detentan en cambio una posición subordinada, y, por lo tanto, más inestable. Su existencia está determinada, antes que nada, por su posición en los

sistemas de acciones y de objetos en la escala nacional. La cooperación de las agencias del Estado en el financiamiento, la gravitación del mercado interno en sus ventas y su dependencia de la existencia de un medio construido degradado en la realización de sus divisiones territoriales del trabajo vuelven a estas empresas, en el presente, ancladas a la formación socio-espacial. Ancladas al suelo argentino, pueden crecer y participar de los sistemas de acciones en otros países; ser internacionales sin ser globales. En esos procesos, la diversidad del medio construido y los sistemas de acciones que tienden al financiamiento de los actores menos capitalizados del circuito superior devienen condiciones para la existencia de las empresas con anclaje en la formación socio-espacial argentina.

La metrópoli de Buenos Aires acoge las sedes de mando de las empresas del circuito superior que participan de estos circuitos espaciales de producción. Por eso, la difusión del medio técnico-científico informacional consolida la regencia de la metrópoli en la organización del territorio nacional. Las porciones del medio construido modernizadas y especializadas acogen las sedes de las empresas globales, mientras que porciones menos especializadas y valorizadas abrazan la localización de sedes de regencia de empresas con anclaje en la formación socio-espacial en el espacio metropolitano.

Aunque el método de exposición nos lleve a distinguir dos variables; en el devenir de los sistemas de acciones y sistemas de objetos, las finanzas y el medio construido operan de manera interrelacionada. Es la selectividad de los vectores de la modernización, y sobre todo de las finanzas, la que explica que la mayor diferenciación en el medio construido caracterice la geografía de los países periféricos. Las empresas con anclaje en la formación socio-espacial de esa naturaleza son actores sociales que difícilmente podrían aparecer en un país que no sea periférico.

REFERENCIAS

- Arendt, H. (2009). *La condición humana*. Buenos Aires: Paidós.
- Blanco, J. (1996). Área Metropolitana de Buenos Aires: transformaciones territoriales en el marco de la globalización. *Revista Eure*, XXII(67), 7-16.
- Blanco, J. (2005). Localización industrial y movilidad asociada en la Región Metropolitana de Buenos Aires. *Anais do X Encontro de Geógrafos da América latina*. Universidade de São Paulo.
- Borja, J. y Castells, M. (1997). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Madrid: Editorial Taurus.
- Briano, L. y Fritzsche, F. (2009). Transformaciones industriales y expansión urbana en el Partido del Pilar. La ineficiencia del capitalismo en el proceso de construcción de la Región Metropolitana de Buenos Aires. *H-industri@ Revista de historia de la industria argentina y latinoamericana*, año 3(4), primer semestre.
- Chesnais, F. (2005). Doce tesis acerca de la mundialización del capital. *Revista Filosofía, Política y Economía en el Laberinto*, marzo de 2005.
- Ciccolella, P. y Vecslir, L. (2010). Nuevos espacios del terciario y transformación metropolitana en Buenos Aires. *XI Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio*. Mendoza, Argentina.
- Corrêa, R.L. (1999). Globalização e reestruturação da rede urbana; uma nota sobre as pequenas cidades. *Revista Território*, IV(6), jan./jun.
- Di Nucci, J. (2013). Circuitos de la economía urbana de bebidas gaseosas en Buenos Aires. *Boletim Campineiro de Geografia*, 3(1), 76-96.
- Dias, L.C. (2009). Finanças, política e território. *Caderno CRH*, 22(55), 9-13. Jan./Abr. Salvador
- Giddens, A. (2011). *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración* (2° edición). Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Gutman, G. y Gorenstein, S. (2005). Las transnacionales alimentarias en Argentina. Dinámica reciente e impactos territoriales. *Simposio; Primeras Jornadas de Economía Regional Comparada. Simposio Ventajas Competitivas de los Agro-negocios en el MERCOSUR*. Porto Alegre.
- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.
- Massey, D. (2004). Uneven Development: Social Change and Spatial Divisions of Labor. En T.J. Barnes, J. Peck, E. Sheppard y A. Tickell (Eds.) *Reading Economic Geography*. United Kingdom: Blackwell.
- Moraes, A.C.R. (1998). Fixação do valor e capital fixo. En M. Escolar y A.C.R. Moraes (Comps.) *Nuevos roles del Estado en el reordenamiento del territorio: aportes teóricos*. Instituto de Geografía. Departamento de Geografía. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Nogué, J. (2006). Geografía política. En A. Lindón y N. Hiernaux *Tratado de Geografía Humana*. México: Anthropos Editorial.
- Página 12 (2010). *Por ahora, 31 proyectos en marcha*. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-156730-2010-11-12.html> (consulta 3 de mayo 2016).
- Palacios, P.; Tadeo, N.; Fedele, M. y Nieto, D. (2009). Dinamismo del espacio rural en territorios próximos al área metropolitana de Buenos Aires. El caso del partido de Monte. *XI Jornadas de Investigación del Centro de Investigaciones Geográficas y del Departamento de Geografía*, 12 y 13 de noviembre de 2009. La Plata. Recuperado de http://www.fuentesmemoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.834/ev.834.pdf (consulta 21 de julio 2016).
- Santos, M. (1972). Dimension temporelle et systèmes spatiaux dans les pays du Tiers Monde. *Revue Tiers Monde. Programme National Persée*, 13(50), 247-268.
- Santos, M. (1999). Modo de produção técnico-científico e diferenciação espacial. *Território*, IV(6), jan./jun.
- Santos, M. (2000). *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*. Barcelona: Editorial Ariel.

- Santos, M. (2008). *O espaço dividido*. San Pablo: EDUSP.
- Santos, M. (2012a). *Da Totalidade ao Lugar* (1° edición, 2° reimpresión). San Pablo: Edusp.
- Santos, M. (2012b). *Por uma Economia política da cidade* (2° edición, 1° reimpresión). São Paulo: Edusp.
- Santos, M. (2013). *Técnica, Espaço, tempo* (5° edición, 1° reimpresión). São Paulo: Editora da Universidad de São Paulo.
- Santos, M. (2014). *Espaço e Método* (5° edición, 2° reimpresión). São Paulo: Editora da Universidad de São Paulo.
- Santos, M. y Silveira, M.L. (2011). *O Brasil. Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: BestBolso.
- Sassen, S. (1999). *La ciudad global*. Buenos Aires: Editorial Eudeba.
- Silva, A.B. (2011). A nova divisão territorial do trabalho brasileira e a produção de informações na cidade de São Paulo (as empresas de consultoria). Em M. Santos y M.L. Silveira O Brasil. *Território e sociedade no início do século XXI*. Rio de Janeiro: BestBolso.
- Silveira, M.L. (2001). Una situación geográfica: de la teoría a la historia de la historia a la teoría. *Estudios Socioterritoriales, Revista de Geografía*, (2), 157-167.
- Silveira, M.L. (2009). Finanças, consumo e circuitos da economia urbana na cidade de São Paulo. *Caderno CRH*, 22(55), 65-76.
- Silveira, M.L. (2010). Região e Globalização: pensando um esquema de análise. *Redes*, 15(1), 74-88. Santa Cruz do Sul.
- Silveira, M.L. (2016). *Circuitos de la economía urbana. Ensayos sobre Buenos Aires y São Paulo*. Buenos Aires: Editorial Café de las Ciudades.
- Viteri, M.L. (2003). *Documento N°14: Hortalizas congeladas*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. Secretaría de Política Económica. Ministerio de Economía de la Nación.

Silvia Inés Busch es Profesora de Enseñanza Media y Superior en Geografía. Magister en Didáctica y Doctora en Geografía de la Universidad de Buenos Aires. Es Becaria Posdoctoral de CONICET en el Instituto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires y docente en el Departamento de Geografía de la misma institución. Ha realizado investigaciones y dictado cursos de capacitación docente sobre enseñanza de la geografía y de las ciencias sociales. Actualmente se especializa en epistemología de la geografía, geografía urbana y circuitos productivos de alimentos. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Filosofía y Letras. Instituto y Departamento de Geografía. Puan 480, 4° piso (CP 1406) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, silviabuschi@gmail.com